

VareseNews

P.R.M, il “petrolio” made in Varese

Pubblicato: Lunedì 10 Febbraio 2014

L'Impresa delle Meraviglie



Si entra in azienda accolti da un display che regista l'energia prodotta in Kwh e le emissioni Co2 non immesse nell'ambiente. E' il misuratore dell'attività dei 300 pannelli fotovoltaici installati nel 2010 e che occupano l'80% della superficie del tetto della P.R.M. srl. Principalmente officina della meccanica, ma anche officina di produzione di energia venduta direttamente all'Enel. Ne sono a capo fratello e sorella: **Barbara Pierini** di 37 anni (con studi all'Istituto Tecnico Periti Aziendali) e il fratello **Mauro** di 35 (geometra). Prodotto di nicchia: raccordi per impianti petrolchimici (termine tecnico, swages) in acciaio al carbonio, acciai legati e acciaio inox.

È difficile restare sul mercato affidandosi a un core-business così selettivo?

«Siamo gli unici in tutta Italia impegnati in questo tipo di produzione. Poi siamo certificati ISO 9000 e utilizziamo materie prime esclusivamente di fattura UE. Il 20% del prodotto necessita lavorazioni manuali, mentre il restante 80% richiede l'utilizzo dei quattro robot che dal 1998 sono stati inseriti in azienda. Ogni giorno dalla P.R.M. escono 10000 pezzi».

Insomma, siete pronti per uno sviluppo ulteriore?

«Non come vorremmo: da anni sogniamo di poter ampliare il capannone per migliorare il reparto produttivo e incrementare il magazzino, ma tanti – sempre troppi – imprevisti burocratici ce lo stanno impedendo».

Contro la crisi, cosa avete fatto?

«Fortunatamente per noi non c'è stata crisi; solo un rallentamento fisiologico nelle commesse. Il 2011 è andato più che bene, con un fatturato in salita e un lavoro che non ci ha dato tregua. I nostri clienti, infatti, sono storici: Francia, Portogallo, Inghilterra, Germania. La Cina, per noi, è un paese come tutti gli altri: non ci disturba e non fa concorrenza. La crisi, dal nostro punto di vista, è stata solo una "tregua" dai ritmi serrati della produzione».

Come nasce la P.R.M.: passione, orgoglio, semplice voglia di fare qualcosa di diverso?

«Nasce nel 1970, in una piccola cantina, con passione e tenacia: quelle di nostro padre. Poi, voglia di fare, dedizione, tante buone idee. E quattordici ore di lavoro al giorno. Erano tempi diversi, forse più poveri ma con qualche possibilità in più per studiare, aggiornarsi, sperimentare. Oggi i guadagni sono maggiori, ma si è perso qualcosa».

Voi rappresentate la seconda generazione in azienda, come è stato il vostro passaggio generazionale?

«Lavoriamo in azienda da più di 15 anni, ma la P.R.M è sempre stata una creatura di nostro padre: parlare di passaggio generazionale è difficile. Lui ci ha insegnato i segreti, come muoverci, come scegliere e lavorare, ma il passaggio al timone risale solo allo scorso anno. Da allora siamo cresciuti, abbiamo investito in nuovi macchinari, abbiamo inserito nuove lavorazioni per soddisfare il cliente».

È questo il valore aggiunto della P.R.M.?

«Sì, il servizio al cliente. Cercare di applicare le nostre conoscenze ai materiali e, di conseguenza, alle diverse necessità dei nostri acquirenti. Per esempio, la zincatura sui pezzi: ce l'hanno richiesta e l'abbiamo fatta. Secondo punto a nostro favore, un magazzino sempre fornito: l'80% delle commesse può essere evasa da subito. Il cliente sa di non dover attendere e di potersi affidare ad un'impresa che va nella sua direzione: quella di risparmiare tempo e denaro. Ma anche di trovarsi prodotti innovativi e più che affidabili».

Siete anche i soli, però, a modellare i materiali con estrusione a freddo: come ci riuscite?

«Si tratta di una fase di lavorazione critica, perché il materiale non è pre-riscaldato. Con l'utilizzo di olii, paste antigrippaggio e trattamenti termici, riusciamo a tagliare, formare, commerciare prodotti unici. Sottoposti, anche, a controlli non distruttivi. E tutto questo nell'arco di poco più di 30 minuti a pezzo».

Siete giovani: cosa direste a chi ha l'età giusta per mettersi in proprio?

«Fare attenzione ai troppi vincoli burocratici, di credito, di costi a cui dover fare fronte. Non ci si può improvvisare imprenditori, perché è un'attività che nasce nell'anima: puoi possedere un alto senso del rischio, saper intuire e leggere il mercato, ma se non c'è passione, non c'è impresa».

Quindi?

«Il rischio, oggi, è troppo elevato: chi vuole iniziare da capo, deve costruirsi tutto per intero. Ed è una traiula sempre più complicata, anche per chi decide di dedicarsi ad un prodotto di nicchia».

Ma se un giovane volesse, con forza, aprire un'impresa: potrebbe fare a meno di qualcosa, magari solo per gli inizi?

«Quello che si ha in un'impresa, oggi, è l'essenziale. Non pensi che in una piccola realtà come la nostra ci si possa permettere il lusso di tentare vie nuove senza sapere, da subito, che fine si potrebbe fare. Ti avvali di persone e know-how indispensabili: ciò che serve per andare avanti e per dare valore a ciò che sei».

Le qualità indispensabili per un buon imprenditore?

«Essere tenace, non sentirsi mai arrivato, credere in ciò che si fa tutti i giorni. Studiare sempre qualcosa di diverso, puntare all'innovazione, non avere mai paura e compiere i passi giusti: perché non esiste rischio calcolato».

L'IMPRESA DELLE MERA VIGLIE

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

